

最新创业计划书火锅店竞争对手的主要优势(大全8篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划可以帮助我们明确目标,分析现状,确定行动步骤,并制定相应的时间表和资源分配。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文,我们一起来了解一下吧。

创业计划书火锅店竞争对手的主要优势篇一

舒展飞, 年龄30, 已婚, 08年退伍, 从业经历: 做过房地产销售、开过水暖商店、开过网络公司、做过商场管理、美食城经理、经理助理等, 现在就职于松原鼎商投资咨询有限公司职位经理, 一直在关注餐饮行业发展, 希望拥有自己的美食事业。

项目定位火锅, 主要原因第一: 火锅可以标准复制, 便于以后开连锁店, 有发展空间。第二: 调查显示68%的消费者喜欢吃火锅, 其次是烧烤。第三: 可以省去厨师降低成本, 不受技术限制, 不至于厨师走了味道就变了。

我们要打造火锅细分市场里的第一, 因为没有人能记住第二, 就像奥运冠军大家都能记住, 但是亚军是谁大家都不知道。

项目位置开在江南, 资金到位开始选房子, 争取9月底开业正好天气转凉!

投资预算

总面积

吧台、后厨、卫生间、大厅、单间、库房

厨房面积

大约30平左右

切配、洗碗、配锅、炒料、货架、冷冻保鲜

餐位数

按照格局与面积定

装修费用

大约15万-18万

门头、天花、地面、墙面、吧台、后厨、冰箱冰柜、水电、灯、桌椅、设备等

房租

大约6-10万

根据地段面积不同价格不定

流动资金

2万-3万

采购第一批货物

总投资

舒适、简约

投资回报预算

总投资

餐位数

人员配置

切肉一名、改刀一名、配菜一名、洗碗一名、服务员2名、传菜一名、吧员一名

8-11名员工、平均工资按2300元一年总计22万-30.3万

房租

6-10万

人均消费

上座率

日营业额

月营业额

11.7万——15.1万或者20.5万——26.4万

年营业额

140.4万——181.2万或者246万——316.8万

毛利率

55%

水电能源

6-8万

年净利润

净利润=营业额*55%-房租、工资、能源-装修（28万-50万或者69万-107.9万）

以上可能是比较理想的情况下结果（不理想的情况下再除以2=14、25、34、53万）

投资回报率

理想状态下100%-200%、不理想状态下50%-100%

2、根据每个人的承受风险能力不同，我们设置了多种投资方式：

1、投资499元vip（500个名额）消费享受9.2折待遇

成为股东拥有收益分红权，赠送500元代金券

2、投资999元一星（250个名额）消费享受9折待遇

成为股东拥有收益分红权，赠送1000元代金券，赠100元啤酒卡

3、投资1999元二星（100个名额）消费享受8.8折待遇

成为股东拥有收益分红权、赠送2000元代金券，赠500元啤酒卡

4、投资2999元三星（80个名额）消费享受8.5折待遇

成为股东拥有收益分红权送3000元代金券1000元啤酒卡赠高级餐具一套

5、投资4999元四星（50个名额）消费享受8.2折待遇

成为股东拥有收益分红权、送5000元代金券、赠2000元啤酒卡、赠高级餐具一套

6、投资9999元五星（10个名额）消费享受8.0折待遇

成为股东拥有收益分红权、送10000元代金券、赠4000元啤酒卡、赠高级餐具一套

为了更好的有秩序的经营好饭店，以上投资股东不参与饭店运营管理，以免出现分歧，发起人负责整个店面的选址、装修设计、制度建立、营销策略制定、股东可以提出意见建议，发起人成立股东微信群，大家可以在群里进行讨论建议，发起人每月会上报财务报表（所有开支和收入明细表），所有花销盈利情况股东监督。

此次众筹风险自担，要求年满18周岁，每个股东最高投资不得超过5万元，投资的越多赚的越多，风险越大，每个人根据自身的风险承受能力投资，成功了我们继续开分店，不成功也算是人生一次美好的经历，500元不会影响你的生活，但是可以成就一群人的梦想！伙伴们加入我们吧！成立一个松原最大的团体，抱团取暖，成功属于勇敢的你！

发起人占5%股份，其余95%融资额平均分配，其余细节全体股东在第一次股东大会商议！

1、成立监管委员会（股东内选出5名投资额高者优先考虑），条件：有时间，有经验，有责任心、年龄不得低于30岁。

2、每位股东签署股东协议（投资多少钱占多少股份）

3、股东出资以后不得已任何理由退股（特殊情况可以转让股份）饭店有回收权力（饭店资金充足的情况下饭店优先回

购)！

4、饭店盈利了利润按股份平分，饭店失败了剩余资金和出兑变现金额也按照股份平分！（饭店是大家共同财产）

1、每季度纯利润70%给股东分红，剩余30%作为流动资金，如果店里流动资金充足利润全部按股东比例分红。

2、股东每次消费总额的一半可以使用代金券(折扣和代金券不

得同时使用)

3、股东享有分店优先认购权（众筹开分店）

后厨人员：改刀、洗菜洗碗、锅底蘸料（发起人）、切肉工
前厅：服务员、服务生、吧员

主要是简约大方，给人舒适放松的感觉！

1、先把第一家店开起来，建立完善管理制度，菜品标准定制，员工管理制度建立。

2、运营1年后如果发展没有问题，计划第二家分店

3、5年内开5家分店，发展加盟店（全国连锁发展）

创业计划书火锅店竞争对手的主要优势篇二

麻辣锅最独特、最吸引人的地方，就是那一锅精心熬制、香味四溢的麻辣锅底。除了最常见的基本口味麻辣锅外，还有大骨和麻辣汤底并存的“鸳鸯锅”，以及大骨、麻辣与咖哩汤底构成的“奔驰锅”。

麻辣锅是热门的火锅料理之一，发展至今已成为很重要的一种经营形态，尤其常见于都市闹区或夜市之中，一到晚上和假日，店内满满的都是客人。

由于麻辣锅店时常客人满座，因此快速且良好的服务是必须的。从客人一入门的带位、点菜、送菜、教导吃法、整理、结账到送客等等，一点都不可马虎。其中的教导吃法是最特别的地方，由于每一家火锅店最吸引人的美味都是不一样的，因此吃的方法也会不同，这时由服务员亲自教导，除了帮助客人外，更加深他们对这间火锅店的印象。

以海鲜为主料理的海鲜锅店，为了让每一位消费者尝到海鲜的美味，业者在食材与汤头的准备上必须特别地细心。为了凸显海鲜特有的鲜美甘甜滋味，海鲜锅的汤头主要以柴鱼清汤为主，不需要其他过多香味及甜味的汤头。

近几年来才刚开始发展的海鲜锅，在一片以肉类为主的火锅市场中，异军突起，似乎还有越发扩大的趋势。然而，在海鲜锅市场被看好的当下，业者能否慎选食材是成败的关键因素，其中“产地”是最大的因素。一般来说，我国的沿海、远洋深海可以寻找到肥美的蟹类、蚌类或贝类等等，而这三种也是许多饕客的最爱。

药膳火锅主要是以传统中药材为锅底，如当归、枸杞、黄耆、生姜等等，有的会再添加可以驱寒保暖的酒类，如米酒等。不但融合锅中所有食材与中药的味道，更能在冬天带给人全身温暖的感觉。

传统上，冬季是最佳的进补季节。俗话说：“药补不如食补”，因此，冬天一向是药膳火锅最受欢迎的时节。

药膳火锅的顾客群几乎都抱着进补的期待心理，加上近年来自然养生风潮的兴起，“健康、天然”的中药汤底及食材成为药膳火锅业者吸引顾客上门的法宝。此外，为了在一般的

传统药膳锅类店家中异军突起，吸引消费者光临，多开发、引进口味独特的。品种是必须的，例如业者可尝试我国传统中药房的独门药材配方，增加店内的汤头品项，以吸引顾客目光。

个人式涮涮锅是目前最常见的火锅料理，以一人一锅为原则，店家提供各式各样的锅底和主菜，消费者可依喜好自由搭配选择。

个人式涮涮锅在我国兴起后，可说是掀起了一场“火锅革命”，完全打破了以往火锅的围炉形态。之后，市面上愈来愈多的个人式涮涮锅店出现，吸引了不少单身上班族。如此一来，不用烦恼找不到同好，就算一个人也能够享受吃火锅的乐趣。

个人锅的经营形态、多种类的餐点品项、加上价格平价实惠，这些都是个人式涮涮锅的营运优势。

除了以上的几种火锅类型之外，还有一类特色火锅。顾名思义，特色火锅是以使用一般店所没有的独特食材而出名，如巧克力锅、起士锅、豆浆火锅等等。不管是融合古今味道，还是从海外引进本地的，都更加丰富了原有的饮食文化，带来新的饮食流行潮流，广受年轻人喜爱。

由于这些特色锅属于流行性商品，生命周期似乎比一般火锅短，业绩也较不稳定，因此能否持续发展下去仍是未知数，经营者在开业前必须深思熟虑。

创业计划书火锅店竞争对手的主要优势篇三

xx鱼火锅以其共同的菜品主打产品、绿色安康的一次性植物油锅底、时髦典雅的装修作风、热情周到的效劳，深深博得广阔顾客的分歧好评□xx鱼火锅坚持诚信、安康的运营之路，倡导绿色、安康、时髦、环保的生活理念，迎合消费潮流树

立一个形象良好且知名度高的连锁企业品牌形象。

安康的火锅是消费者们喜爱的□xx鱼火锅更是消费者快乐就餐，欢乐生活的好选择□xx鱼火锅，一个有着亲切的形象和美味的餐饮的品牌，为广阔消费者带来了难忘的火锅美食，也为创业者和投资商提供了致富的时机□xx鱼火锅，吃不胖的鱼锅，安康营养好吃不上火，秘制秘方吃多不会胖□xx鱼火锅百变器皿□3d店面好玩有趣，增加食欲狂消费□xx鱼火锅中融入中国传统药膳食疗，特选珍稀底锅配料，好吃不上火，营养更安康。以中药材为汤底，调养气血，高纤、低卡火锅料，放心吃饱不怕增胖□xx鱼火锅依据不同时节，变换推出不同锅品，顺应于时节的营养补充，如春季升补、夏季清补、秋季平补、冬季温补的人体所需。清汤考究暖胃、润肠、营养，红汤考究麻、辣、鲜、香、爽。

1、品牌形象支持

公司免费为创业店或店中店的形象、陈列进行专业设计并派地区销售主管及市场督导到实地指导，达到统一的形象标准。

2、整店输出支持

总部将多年来积累下来的店铺运营管理技能全部给予创业商，协助创业商开店。

3、免费培训支持

公司市场部为创业商提供有实效的集中训练、驻店培训、不定期实地系统培训。

4、物流配送支持

创业店的原物料由总公司指定供货商供应，少部分物料由总部制定规格标准，创业者自行在当地采购；原物料的配送则

依创业店距总部的距离及库存需求每周或每月定期订货，相关物流管理及运输费用由创业者负担。

5、媒体广告支持

总部充分利用企业资源，为客户进行360°广告媒体宣传。

6、市场运营支持

市场部从各种营销渠道和方式全方位的辅导和协助支持创业商的市场开发工作，并且定期或不定期举办与创业商的业务交流会。

7、跟踪服务支持

提供完善的持续不断的营运后续辅导、支援，提供总部不断的新品开发支持，营销支持，使创业店稳定发展、扩大。

8、选址装修支持

公司为创业商免费提供店铺装修设计及店面布置方案，以统一品牌形象。

9、区域保护支持

提供区域保护政策，一定区域内不会开设第二家创业店。

1、理解创业要求，并停止目的市场调研，提交意向征询请求创业。

2、总部收到请求后，开始协作资质剖析。

相关人员将与您开始：

a□理解您的协作志愿与协作动机。

b□有意营业店址之商圈评价。

c□约请来总部调查市场。

3、单方预备各项文件：签署会员店意向书/会员店合约。

4、总部出具可行性施行方案，停止开店选址指点，请求人交付品牌运用费，授予总部创业受权铜牌。

5、总部布置专员实地调查市场，同时可布置参与营业前培训，确定营业日期。

6、营业准备：店柜装潢设计、商品组合规划、拟订配货方案，设计营业宣传，制定较佳营业酬宾优惠方案。

7、货品收回后，依据会员店的需求差遣店长、营业员等专员入驻创业店，停止营业前的准备。

1、有良好的信誉，有真诚而久远的协作态度。

2、具备中高档品牌的运营理念；了解并承受公司的运营理念、企业文化。

3、具备较好的终端铺货才能，能较好的处理配送以及售后效劳工作。

4、有一定的经济根底，有足够的可用于公司创业项目的资金准备。

5、具备长期协作的意愿，有一定的经商理念；能严厉执行我方所制定的各项政策。

创业计划书火锅店竞争对手的主要优势篇四

要想在短期内树立企业良好的形象和坚实的基础，采取一定的促销手段是必不可少的，这样有利于人们对鲜羔楼的了解；因此，在开业之初的促销手段，对企业的宣传是必不可少的。宣传是企业必不可少的扩大企业知名度的手段，尤其在开业之初，企业必须把此当作营销方案制定的重点，其它活动应以此为中心来开展。

创业计划书火锅店竞争对手的主要优势篇五

基地优势：位于平原地带，河流边。土壤肥沃，灌溉方面，水源清洁。大田多，租金低。离贵溪不远，附近有冶炼厂。本地消费水平高，蔬菜价格高，市场大。

发展模式：以种植业为主，养殖业为辅。以蔬菜为主，水产养殖为辅。以常规蔬菜为主，特种蔬菜为辅。以大棚蔬菜为主，露天栽培为辅。先期自身发展，慢慢地带动乡亲发展，建立合作社，打造下滩蔬菜基地。

发展理念：以科学的思想去发展，以反季节蔬菜为优势，以绿色农业为导向。引进新品种，提高单位产量和品质。

机械化操作程度提高，耕作机械化，灌溉机械化，育苗科学化，施肥科学化，喷药科学化。

发展阶段：

第一阶段：13亩镀锌管大棚蔬菜以及几亩露地蔬菜，总面积10000平方左右。池塘一个，养鱼和为蔬菜基地提供灌溉用水。池塘靠近蔬菜基地，面积700多平方。

第二阶段：时机成熟时，也许是在第二年。建立小型养猪场，为蔬菜基地提供肥料。发展几亩水系蔬菜，如，水空心菜，

慈姑，水池种藕等。水产养殖，泥鳅，虾等。看市场，引进一个品种，成立农村合作社，打造下滩及周边蔬菜基地。

第三阶段：发展农家乐

行动规划：

首先，1. 选址及规划。2. 挖池塘。3. 耕地，晒土。（已完成）

其次，1. 选种，安排作物品种和时间。2. 镀锌管钢架，无滴膜，防虫网。3. 购买农机，微型耕作机，新型喷药设备，灌溉设备。温度计，湿度计。3. 挖井(洗菜用)还有肥料坑(腐熟农家肥)4. 育苗室，空调(已有)，温湿度计，排风扇。5. 包装设备。6. 肥料和农药。

投资预算：土地租金1500/年，年付，镀锌管(热镀锌)一亩8000元左右，总计110000。无滴膜10000元，防虫网13000元。微耕机4000，政府补贴1000多。化粪池3000元，静电喷雾器300元，生物杀虫灯300元，运输工具：小型货车加摩托车30000之内，记三万。灌溉设施：20__元电脑已有。肥料加农药订购10000元。流动资金用政府补助的。总计在185000之内。以上为固定投资，一次性投入。每月开支有，员工工资，生活费。员工工资年尾结。

创业计划书火锅店竞争对手的主要优势篇六

我的火锅店开张一周了，为开店借的10万元“债”好像每天都压在肩上。今天做了件大事，我把主厨老李给“炒”了。吃火锅吃的就是汤底的味道，这味道的关键在于主厨的手艺。由于我对饭店的经营方式和火锅底料炒制不太懂，所以自从四川师傅老李来到店里，我就对他特别客气，甚至是百依百顺。下决心“炒”了他，是因为他除了菜做得味道不佳之外，还不把我这个“老板”放在眼里。

事情的起因是这样的。火锅店刚刚开业那天，晚上生意好，来了9桌客人，隔壁鞋店的老板娘也让她儿子过来订了一份“香辣鱿鱼虾”等着打包带走。我嘱咐厨房尽量先给邻居做，然后就买菜去了。大概20多分钟后我买菜回来，见那孩子还在等着，又赶紧到厨房提醒老李不要忘记先做邻居家的菜，可是老李说又缺菜了，我当时很生气，为什么不把要买的菜提前开好单子？为了生意，当时我忍住了。

等我第二次回来，看到后厨的人都在聊天，邻居的孩子还在等，我火了，质问老李为什么还没有做邻居的菜？老李竟然用勺子敲着铁锅叫骂起来，甚至要扑上来打我。外面还有顾客，我当时只得再次忍气吞声，可是心里已经打定主意：一定要换掉这个老李。

找一个好的厨师，说起来容易做起来难。我先去找旁边关系好的几个店的老板，希望他们能够帮忙介绍，可是毕竟好的厨师也是可遇不可求啊。后来我在报纸上刊登了招聘厨师的广告，没想到马上就来了很多厨师应聘。今天这个新来的杜师傅上岗了，老李离开的时候仍然不依不饶，我只想息事宁人，多给了他800元。虽然吃了亏，可是想着后面生意很快会好起来，我也就忘掉了不愉快。

昨天是农历八月十五，是我感觉最累的一天。今天打烊后算了一下账，发现昨天的营业额竟然达到了8256元，是开业以来最高的一次！至今我投入的12万元本金已经全部收回了，竟然只用了不到一年的时间，比我预想的快了很多。

这几天生意都很好，以至于店里的材料紧缺，昨天我六点半就匆匆起床去市场采购。店里实在抽不出人手，我只好约了一个朋友来帮忙，可是到10点多了材料还没有买齐。店里来电话说中午订桌的50位客人已经来了，另外还有30位订桌的会12点到，我只有加快速度买齐了材料。在菜市场和水产品市场跑了半天，我浑身都是泥，为了省钱我本想坐校车回去，没想到忘带学生证了，司机看我抱着一堆海鲜和蔬菜，身上

也脏兮兮的，便以为我不是学生，不允许我上车，我只能忍痛花钱打出租车回去。

回到店里，我立马就投入到紧张的工作中。因为客人太多，服务员忙不过来，我一会儿帮着拖地，一会儿帮着配菜，盘子不够用了，我就挨个桌子搜罗空盘子一趟趟送到后厨，盘子还是不够用，最后只好把仓库里淘汰的一批破盘子洗干净用上了。到下午两点多，所有客人的菜才全部上齐。

这段时间里，我忙得连口水都没顾上喝，但是接下来也不能休息，马上要准备晚上的菜品。整个下午也都不停地有人来吃饭。才刚刚5点就又来了好多客人，可是所有的桌位都已预订出去，向客人解释了情况后，有一伙客人却表示非吃不可，听说有一个订桌的客人会一小时后过来，他们表示会在订桌的客人来之前吃完。总不能赶走这么热情的客人吧，庆幸的是，他们“按时”吃完了。

直到晚上12点，我们才送走了最后一桌客人。可筋疲力尽的我们还是不能休息，因为今天切好的菜已经用光了，还要准备第二天的菜。一个帮厨在切菜时竟然睡着了，我叫醒他后让他回去休息，可是他却说，我平时待他不薄，硬要坚持完工后再走，这家伙还真让我感动。

我和两个好朋友合伙经营这个店将近一个月了。粗略算了下，这个月也顶多只能净赚6000元，去掉店里的存货，我们每人也大概只能分到1000元左右。刚刚合伙就面临危机，我心里深感不安。接受他们入伙前，我思前想后考虑了很久，因为我害怕日子久了会出现矛盾，会因为物质利益而损害我们之间深厚的友谊。

花了一个晚上，我权衡了利弊之后，还是决定三个人合干。原因有三点：第一，我今年想考研究生，所以想节省精力用在学习上；第二，我今年想再搞个啤酒广场，卖些特色小吃，需要更多的人来共同完成；第三，我也想与两个朋友多多磨

合一下，准备以后做更大的生意。真正的友谊应该是经得起考验的，我们也想在共同开店的过程中加深了解，增加信任。3月1日那天我们签了合伙协议，他们每人拿出2.1万元入股，我们三人各享有本店三分之一的股份。

分析了一下生意不好的原因，是上个月校区周围相继又开了几家大饭店，使得竞争异常激烈。为了聚拢人气，有的饭店甚至都不惜亏本地进行打折优惠，结果是大家都陷入了竞相压价的恶性竞争。

针对此种情况，我们在一起讨论了好几次，决定不跟风，乘机稳定本店的经营和完善本店的一些设施。我们把店铺全部粉刷了一遍，每个包厢都用不同的灯饰来装潢，最小的包厢还装了壁灯，给来用餐的客人以温馨感。同时，我们还选择性地贴了一些壁纸。另外，我们准备推出特色优惠活动，比如推出甲鱼莲子汤、枸杞乌鸡汤等，消费满100元即可由顾客任选其一免费赠送。此活动的好处就在于本钱不大，即使送汤我们还可以保持45%的收益，并且充分利用学生爱尝鲜的心理来吸引他们。这些办法能否奏效还需要观察，但不管怎样，我们绝不会在压力面前低头，相反，我们愿意挑战更多的挫折，因为我们的初衷之一就是要共同克服困难来使自己成长。

创业计划书火锅店竞争对手的主要优势篇七

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各种档次火锅店的结构性矛盾、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周遍环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等，基础设施，如道路交通、停车位

置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施，措施优惠，如：税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

1、服务对象分析：

消费者的职业特点：一般学生、民工、普通工薪阶层，与高级白领、公务人员，他们的消费习惯和消费档次是不同的。

消费者的年龄特征；如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好重味型等

消费者的地区和民族特征不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万别，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了，但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行为分析：

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯。

消费方式有个人、家庭、商务、团体等，不同的消费方式在选择档次与品种方面各有不同

消费习惯体现在对就餐环境、氛围、品派、风味、经济等方面形成的习惯。

3、顾客消费特征分析：

不确定性：大部门顾客是流动的，小部分是确定的，因此选址要合理。

随机性;顾客数量多、差别大,对火锅的消费具有选择性,因此要把握火锅发展动态,及时调整口味,改进创新。

灵活性:之是由成功的品派所决定,以顾客就餐的频率和回头率为标志。

引导性:调整经营策略、成功的广告运做等,都会对顾客的消费产生一定引导。

a□划分要求:

3、具有稳定性,市场划分后,只要符合实际就大胆开拓,制定长期计划,占领失常。

b□划分种类:

1、地理位置;火锅店的地域性对其经营有较大的影响,要充分了解火锅地理因素。同一个区域,不同的店和锅品服务于不同的消费群体,而同一店和锅品到了不同地域³也会有变化。

2、人口分类:受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响,对火锅的消费有差异,对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群,对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分:除了考虑顾客的职业、收入外,还要分析其动机,是传统节俭形、经济实惠行、新朝冲动形,还是豪华张扬形,才能取得实效。

4、行为分析:将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等等,这与火锅店质量服务水平、顾客的信赖等有关。

1、火锅市场定位的分析,有着不同的标准:

按档次分高中低档或豪华店风味店大众店自助店等

按功能分特色火锅快餐火锅小火锅滋补火锅

按来源分川味火锅蒙古火锅宫廷火锅老火锅等

按经营分品牌火锅餐厅火锅自助火锅火锅吧

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己经营的品种。

2、价格的定位，影响经营的重要因素之一，在其它条件成熟后，价格是决定因素：

c□品派垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

d□大众化法：以大众火锅品种、大众化价格低价供应，以薄利多销为主。

1、自助型：

自助型火锅店是将火锅原料(生料和半成品等)与餐具全部放在火锅厅的某一区域，由客人自行选用，服务人员较少的火锅店。此类火锅除了有着随意性、自由性的特点外，还拥有较大的选择性，感到较大的满足感。自助型火锅店具有布局上实行开放式、以大厅为主，锅品上以一二个品种为主、品位大众化为好，价格上采取每人限定金额消费，服务上比较灵活、服务人员较少，顾客的参与性和自我满足感得到体现，讲究原料及菜肴的丰富性、又避免浪费，充分利用空间与顾客的运动性等特点。

2、大众型：

大众型火锅店是火锅店中的主力军，其数量最大。经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以

接受的口味为主。这类火锅店以自身的特点、规模、档次、服务的区别，在顾客中各有自己的地位形象，有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。大众型火锅店具有价格与大众化结合，经营方式灵活多样，服务对象面对大众消费者、经营管理方法结合自身实际等特点。

3、风味型：

风味型火锅店是体现独特的饮食文化，具有浓郁的地方风味、品种比较单一、但影响很大的火锅店，往往具有一定的代表性，是历史性、地域性、民族性的综合反映。此类火锅品种比较定性，汤卤比较固定，服务有一定特色，风味得到公认，风味型火锅店具有布局与装修有丰富主题与内涵，顾客能感受到独特的文化熏陶与情调，吃与乐结合、参与性强，展示某种有特殊意义的活动，气氛轻松和睦等特点。

4、豪华型

豪华型火锅店在某一区域均有较高的声誉，装修设施齐备，环境优美，在火锅制作方面十分讲究。除了具有一般火锅店的特点外，其独特之处为价格较高，高质量的火锅、高超的服务及就餐环境相统一具备高级烹饪和服务人员，其服务对象以高收入者居多。豪华行火锅店具有高价与火锅成本、服务水平、就餐环境融为一体，火锅产品与技术高度统一，服务对象稳定与社会形象突出，管理到位、制度完善等特点。

1、合伙经营

此类火锅是有几个人分别出资、或分别出技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其他餐饮企业牵制，遇到各种困难问题，由合伙人一致协商解决，其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，

团结互助，形成合力，可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制，与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧紧跟消费需求。其不足之处为；合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。因此要采取合伙人经营火锅店，需要达成共同的经营意识，具有较高的素质，要订立合伙经营协议书，明确责权及利润分配等。

2、独立经营

此类火锅店的经营一般不受其它餐饮企业的制约，独立选择自己的经营品种，一般规模较小、费用较少，利润不高，资金来源以独资、入股、贷款为主。这种形式在市场上占主要地位，其优点有：能根据市场的发展变化作出对经营品种、策略的调整与适应，以满足消费者的需要；能保持自身的火锅特色，并按照市场要求调整和创新锅品；员工关系比较密切，管理比较直接，利于调动积极性。其不足之处为：由于规模较小，经营品种单一，可能会受到大型火锅企业的冲击，在市场竞争中经不起风浪，发展潜力不大。因此要采取独立经营方式开办火锅店，必须要有独特的火锅品种、较好的口碑、比较充足的资金等。

3、特许经营

特许经营作为一种先进的经营方式，也是现代餐饮业的主要经营形式，其优点和效果十分明显。一个火锅企业计划实行特许经营时。具体方法措施包括：多种形式进行连锁加盟，对火锅企业的品牌要素进行注册，成立统一的管理机构；管理规范，清理净化市场，开展连锁配送等。实行特许加盟时应该注意几个关键问题，其一是找准市场的需求定位；其二是由点到面，全面开花，其三是抓好人力资源。

1、火锅店选址的区域因素

在选址之前，必须要选择一个便于经营和发展的区域，这是选址的前提，在选址时要考虑到经济发展水平、文化教育影响、市场竞争状况、规划位置特点、软硬件环境是否优越等各方面的因素。

2、火锅店选址的原则

第三要环境配套到位。外部环境要形成气候，火锅店其他餐饮要混合经营，如餐饮一条街，火锅城，同时提倡自身综合配套，各种经营结合，形成规模效益。

第四要科学预测赢利，在开业的前中要结合各种因素，对一定时期的销售额与毛利进行分析，预测赢利与效益。另外还可以用经验判断店址的选择。

3、火锅店的选址与布局

确定选址原则后，在实施要结合以下几点：选择商业网点集中的地方、人口聚集处、交通便利的地方、具体位置、同行聚集地、特殊口岸，布局上也应当考虑以下思路：扩展性、聚集性、竞争性、多行业协调性。

1、名称与设计原则

2、名称设计基本规律

一是字体讲究整体效果好，好认好读好记，二是发音响亮有韵味，富于节奏，三是字体本意与寓意结合。

3、名称设计基本要求

火锅店的装修设计，要从不同的火锅店实际出发，以建筑风格、火锅档次、地理位置等因素来衡量，以吸引顾客。总体来说装修风格各不相同，但是都应当注意避免以下问题；一是

火锅店结构单调，二是店内空气浑浊潮湿，三是店内桌位距小，四是环境空间压抑，五是缺乏独创性特色装饰。

1、火锅店人员的构成

b□厨务人员：包括火锅师长、岗位火锅师、墩子、小吃、冷菜、荷活、杂工等

c□服务人员：包括顾客服务员、厨务服务员、保洁员、安保员等

2、火锅店人员的管理；

a□明确管理幅度，确定管理层次

b□实行专业分工，以火锅经营为中心

c□坚持统一指挥，职权责任相结合

d□要符合精简、有效、统一、协调的要求

e□讲究服务技巧和服务效率。

火锅供应的管理，主要是火锅原料和汤卤的管理，而原料管理包括原料的采购、验收、储存、发放等工作。

1、采购业务管理：

a□采购业务是火锅经营业务的始发环节，必须遵循下列基本要求：

品种对路，即必须根据顾客的需求和火锅制作的需要来确定其品种，以确保火锅的试销对路。

b□质量优良，即必须严格把握好产品原料的质量关，

c□价格合理火锅原料具有多样性和地方性等特点，不同的市场和货源渠道价格是不一样的，不同的季节不同的地区价格也是不同的，因此，采购人员应该及时了解市场行情，降低采购成本，从而降低火锅店的生产成本。

d□数量适当，必须坚持勤进快销，以销定进的原则，作到畅销多进、适销批进、滞销不进。

e□货到及时，火锅品种具有一定的随机性，每天的生产量和销售量都难以预测，因此，为了保证火锅经营的正常进行，原料的采购要随要随到，及时供给。

2、储存业务管理；

c□指导原材料的购销，要在储存过程中，随时了解原料的消耗情况，并根据实际的情形主动及时的提出采购意见或建议，以补充更新原料，并及时处理库存的滞留原料。

d□控制存货的短缺残损，其首要任务是保证库存原料的安全与卫生。

e□日常保管和养护，应当作好原料分区存放，货位编号，执行食品卫生法、坚持隔离制度、掌握温度湿度、加强防保护养，搞好清洁卫生，防治微生物侵入和虫害，建立帐卡、定期盘店这五个方面的工作。

f□出库管理，食品原料出库管理要切实做好以下工作；

一是坚持凭票发货出库。

二是坚持先入库的先出、易腐易变质的先出、接近有效期的先出、损坏变质饿不出等；“三先一不”的原则。

创业计划书火锅店竞争对手的主要优势篇八

一般小规模火锅店8-10万，一个600-800平方米、60-80张台的火锅店，大概要准备60万元的资金，其中包括至少7个月的房租(包括半年的房租和额度相当于一个月租金的押金)、装饰装修、设施设备购置、员工招聘培训、前期的广告宣传等费用，同时还要准备10万元左右用于周转的资金。

一般情况下，开火锅店还要注意环境。环境会影响人的心境，从而潜移默化地影响着火锅的味道。以前，人均30元以内的民众化火锅，往往只重视了味道而疏忽了环境，土灶土锅土板凳和千篇一律的店堂，沉闷甚至压制。

但众所周知，装修是个可深可浅的“无底洞”，民众化的火锅店，如何在投入有限的情形下做出亮点，让人一进来就感到与众不同，是个庞杂的事情。装修得好的火锅店具有丰富的主题与内涵，顾客能感受到独特的文化熏陶与情调，吃与乐结合，参与性强，气氛轻松和睦等特点。

举例来说：开一个500平米的店，店面装修费用15万，前厅设备用7万，厨房设备用4万，备料费用1.5万，其他费用3万，总投资共35万，餐位数差不多能达到280人左右，日均上座率为110%(中晚)，如果人均消费额为28元的话，日营业额为8500元，月营业额为25万，投资回收期差不多是4-7个月，总的来说，这个数字是相当可观的，不过还得结合各地的实际情况作比较。

冬天开火锅店创业计划书：火锅店成本核算之火锅店市场调查

冬天开火锅店创业计划书：对火锅市场的影响因素。

1、经济发展对火锅的影响，其中包括了消费者对火锅需求的增加、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性矛盾、社会发

展和国家政策措施为餐饮行业发展起着巨大的推动作用、客观环境的变化和消费的不稳定性等几大方面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、独特性等。

3、周边环境对火锅的影响，包括政策环境，如开办地的治安状况、职能部门的效率等；基础设施，如道路交通、停车位置、水电气供应、通信网络、采购途径、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相关的配套设施；措施优惠，如税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

冬天开火锅店创业计划书：客源的调查分析。

1、服务对象分析：

(2)消费者的年龄特征：如老年人喜爱清淡型，年轻人偏好味重味厚型等等；

(4)消费者的地区和民族特征：不同地域、不同民族的人们对于火锅的锅品要求千差万异，应当加以区别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，适合大多数人的口味，具有共性了。但是对于消费者的分析必不可少。

冬天开火锅店创业计划书：顾客消费行为分析

消费是一个综合概念，消费行为包括消费水平、消费结构、消费方式和消费习惯等。

(4)、消费习惯体现在，对就餐环境、氛围、品牌、风味、经济等方面形成的习惯。

冬天开火锅店创业计划书，冬天开火锅店是很赚钱，但是在

开店之前的调查工作成本核算工作一定要详细完成，并且要十分注意开火锅店的选址工作，选个好店址也是火锅店的成功因素！